

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE						
COLLEGIUM WITELONA UCZELNIA PAŃSTWOWA WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH I HUMANISTYCZNYCH						
Kierunek studiów:		Prawo				
Poziom studiów:		Jednolite studia magisterskie				
Profil studiów:		praktyczny				
Forma studiów:		stacjonarne				
Nazwa modułu:		Negocjacje w biznesie				
Rodzaj modułu:		Moduł do wyboru				
Język wykładowy:		język polski				
Rok studiów:	4	Formy prowadzenia zajęć wraz z liczbą godzin dydaktycznych:				
Semestr:	8	Warsztaty				
Liczba punktów ECTS ogółem:	3	30				
Forma zaliczenia:		Zaliczenie na ocenę				
Wymagania wstępne:		Brak				
II. CELE KSZTAŁCENIA						
Cele kształcenia:						
Cel 1: Przyswojenie przez studenta wiedzy z zakresu rodzajów negocjacji, zasad i technik ich przeprowadzania. Cel 2: Nabycie umiejętności samodzielnej argumentacji, formułowania własnych poglądów i wniosków, umiejętności stosowania technik efektywnego komunikowania się i negocjacji.						
III. EFEKTY UCZENIA SIĘ WRAZ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH						
Efekt uczenia się	Student, który zaliczył moduł w zakresie:					Odniesienie do efektów kierunkowych
wiedzy:						
W01	ma ugruntowaną wiedzę o możliwości wykorzystania posiadanej wiedzy z zakresu dyscyplin naukowych właściwych dla studiowanego kierunku studiów, do tworzenia form indywidualnej przedsiębiorczości oraz dostrzegania i doceniania społecznego kontekstu techniki i nowych technologii, zna i rozumie prawne aspekty przedsiębiorczości.					K3P_W09
W02	ma wiedzę o prawidłowościach więzi społecznych na tle norm prawnych, na temat zasad i norm prawnych obowiązujących w obrębie wybranych zawodów prawniczych, na temat budowania relacji społecznych i komunikacji społecznej, identyfikowania i prawnych metod rozwiązywania konfliktów społecznych, rozumie cechy człowieka jako twórcy prawa, który konstituuje struktury społeczne oraz zasady ich funkcjonowania.					K3P_W11
umiejętności:						
U01	potrafi komunikować się posługując się językiem prawnym, prawniczym i biznesowym w stopniu umożliwiającym skuteczną komunikację społeczną					K3P_U06
U02	posiada umiejętności prowadzenia debaty o charakterze prawniczym i naukowym, potrafi formułować własne opinie, ma umiejętności samodzielnej argumentacji, formułowania własnych poglądów i wniosków, umiejętność stosowania technik efektywnego komunikowania się i negocjacji					K3P_U13
kompetencji społecznych:						
K02	jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, samodzielnego planowania i działania na rzecz własnego rozwoju, odpowiednio określa priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub przez innych zadania					K3P_K05

K02	posiada rozwiniętą umiejętność komunikacji interpersonalnej, ze szczególnym uwzględnieniem procesu podejmowania decyzji prawnych. Potrafi w podstawowym zakresie przedstawić sposoby prawnego rozwiązywania dowolnego konfliktu społecznego	K3P_K06
IV. TREŚCI PROGRAMOWE		
Treści programowe (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)		
Warsztaty		
Kod	Tematyka zajęć	Liczba godzin
W1	Pojęcie i istota negocjacji.	1
W2	Cele i determinanty negocjacji.	1
W3	Podział i style negocjacji.	2
W4	Zasady i techniki negocjacji.	4
W5	Fazy i przebieg procesu negocjacji.	2
W6	Komunikacja niewerbalna w negocjacjach.	4
W7	Cechy negocjatora.	2
W8	Konflikt w negocjacjach.	2
W9	Manipulacja w negocjacjach.	4
W10	Zespoły negocjacyjne.	2
W11	Błędy negocjacyjne.	2
W12	Warsztaty z negocjacji.	4
V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE		
1. Metody kształcenia: metoda problemowa, sytuacyjna, burza mózgów, ćwiczeniowa oparta na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, metoda projektu, studium przypadku, rozwiązywanie przypadków, dyskusja, itp. 2. Narzędzia (środki) dydaktyczne: prezentacje multimedialne, teksty źródłowe, dokumenty, roczniki statystyczne, Internet, rzutniki multimedialne, itp.		
VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA MODUŁU		
1. Formy zaliczenia: • zaliczenie na ocenę 2. Sposób weryfikacji i oceniania efektów uczenia się: • pisemny test wiedzy, ustne wypowiedzi, aktywność, obserwacja postaw studenta. 3. Podstawowe kryteria oceny. • test pisemny jednokrotnego wyboru: – 51% - 60% - ocena dostateczna, – 61% - 70% - ocena dostateczna plus, – 71% - 80% - ocena dobra, – 81% - 90% - ocena dobra plus, – 91% - 100% - ocena bardzo dobra. • obserwacja i ocena postaw studenta wynikających z: – realizacji zadań przygotowanych w ramach zajęć grupowych, – zaangażowania w pracę grupy, – zachowań i aktywności w trakcie wykładów, – prowadzenia merytorycznej dyskusji, – potrzeby ciągłego rozwoju osobistego i zawodowego.		

VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA	
Kategoria	Obciążenie studenta
Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)	30
Udział w warsztatach	30
Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)	45
Przygotowanie do warsztatów	15
Przygotowanie do zaliczenia warsztatów	30
Łączna liczba godzin	75
Punkty ECTS za modul	3
VIII. ZALECANA LITERATURA	
Literatura podstawowa: 1. S. Chęłpa, Negocjacje w biznesie: kluczowe zagadnienia, Poznań 2000. 2. D. A. Lax, Negocjacje w trzech wymiarach: jak wygrać najważniejsze gry negocjacyjne, Warszawa 2007. 3. G. Deleuze, Negocjacje, Wrocław 2007.	
Literatura uzupełniająca: 1. Z. Nęcki, Negocjacje w biznesie, Warszawa 2005. 2. R. Rządca, Negocjacje, Warszawa 1998. 3. A. Wachowiak, Komunikacja społeczna i negocjacje w biznesie, Poznań 2001. 4. M. Łaguna, Negocjacje i komunikacja w biznesie, Olsztyn 2003.	